

Nichtamtlicher Teil.

Reformen im Buchhandel.

III.

(Vgl. Nr. 51, 54 d. Bl.)

Der Grundton, auf den die zuletzt betrachtete Lichtsche Broschüre gestimmt erscheint, ist: »der Verleger bereichert sich auf Kosten des Sortimenters«, und denselben Gedanken finden wir in der dritten Schrift, die sich »eine Neugestaltung des deutschen Buch-, Kunst- und Musikalienhandels für das In- und Ausland« zur Aufgabe gesetzt hat. Der Verfasser, Johann Bacmeister, dessen nicht uninteressante Lebensaufzeichnungen vor einigen Jahren erschienen sind, sagt im Anfange seiner neuen Schrift »Das Bücher-syndikat«^{*)}: »Zu den reiche Früchte einheimischen Buchhändlern gehören die Verleger und Kommissionäre, zu den harte und nicht lohnende Arbeit verrichtenden die Sortimenter.« Da Bacmeister lange Jahre sowohl Verleger als auch Sortimenter gewesen ist, so könnte man ihn als Praktiker auf diesen Gebieten gelten lassen, wenn er gestattete, auch die Schlüsse daraus zu ziehen.

Seine Arbeit mit dem umfassenden Titel, die sich selbst als Denkschrift charakterisiert, verwirrt wie die Lichtsche Veröffentlichung die bestehende Organisation des Buchhandels, von der man erkannt habe, daß sie »teuer und schlecht« sei und ihre »Funktionierung den Einzelnen mehr hemmte als förderte«. Wenn die Buchhändler die gesuchten »neuen Formen« für ihr geschäftliches Dasein noch nicht gefunden hätten, so habe das seinen Grund darin, daß »ein Drittel ihres Wesens der Litteratur gehöre, ein Drittel dem Künstlertum und nur ein Drittel dem Geschäfte«. Nun, wenn es wirklich so wäre, daß der Buchhändler zu zwei Drittel seines Daseins der Litteratur und Kunst lebte, so wäre das das Schlimmste noch nicht. Leider deuten die Erfahrungen Anderer eher auf ein Zuwenig in der Beschäftigung mit diesen schönen Dingen als auf ein Zuviel. Ich spreche selbstverständlich, wie auch Bacmeister das thut, von dem Durchschnitt, und erinnere in dieser Beziehung nur an frühere Klagen, die in diesem Blatte veröffentlicht worden sind, wonach der Buchhändler zu wenig lese! Uebrigens ist das von Bacmeister behauptete Mißverhältnis zwischen literarisch-künstlerischen und geschäftlichen Bestrebungen der Buchhändler auch für ihn nicht der alleinige Grund des Glucks im Buchhandel, sondern auch »die außerordentlich kräftige, wenn auch schweigende Gegenagitation der Kreise, die eine Sprengung der alten Formen und Fesseln fürchteten, weil sie sich im Alten sehr wohl befanden«. Es giebt demnach auch weite Kreise — denn wenn sie nicht die Mehrzahl bildeten, würde ihre »schweigende Gegenagitation« nichts nützen — die sich bei der gegenwärtigen Organisation des Buchhandels »sehr wohl befinden«. Es ist vielleicht nicht zwecklos, dieses Ergebnis besonders hervorzuheben. Im übrigen erscheint Herrn Bacmeister nach seiner satirischen Darstellung der deutsche Buchhändler, der sich nur aus Einbildung und Aufgeblasenheit vom Börsenverein das Geld aus der Tasche ziehen lasse, als ein so beschränkter Tropf, daß man sich vergeblich fragt, wie ein solcher Dummkopf zu zwei Dritteln seiner Wesenheit der Litteratur und der Kunst angehören könne.

Auf die meisten der 17 Fragen, die Bacmeister stellt, von der ersten: »Ist die Bezeichnung »Börsenverein deutscher Buchhändler« berechtigt?« bis zur letzten: »Hat er [der Buchhändler] schon darüber nachgedacht, was eigentlich Leipzig zur Centrale des deutschen Buchhandels gemacht hat?« und

^{*)} Zürich, Kommissionsverlag von Müller & Zeller. 16 S. gr. 8°. 40 ¢ bar.

die er sämtlich mit einem kategorischen Nein beantwortet, werden Andere mit einem ebensolchen Ja erwidern. Es gehörten freilich dazu Ausführungen, die den Rahmen dieses Artikels weit überschreiten würden.

Die ungerechte Beurteilung der Lage des Buchhandels »wie er ist«, die ganz zwecklosen Vorwürfe gegen den Börsenverein und die unnötigen Beleidigungen des Durchschnittsbuchhändlers sollen uns nun nicht abhalten, den zweiten Teil der Bacmeisterschen Broschüre: »Wie es werden kann« ohne Vorurteil zu betrachten.

Der Buchhändler muß nach ihm vor allem reiner Geschäftsmann werden, der das Buch lediglich als Ware betrachtet, die »von den großen und kleineren Bücherfabriken resp. Verlegern fabriziert und von den Großisten, den Sortimentern gebundener Bücher, den Kommissionären u. s. w. behandelt« werden soll und auch jetzt schon wird. »Und die das thun, ernten kaufmännische Ehren und Vermögen.« Gegen die Auffassung, daß das Buch lediglich eine Ware ist, und daß vor allem der Sortimenter so denken müsse, ist schon so häufig protestiert worden, daß es sich erübrigen dürfte, diesen rein manchesterlichen Standpunkt im Buchhandel noch einmal eingehend zu beleuchten. »Wenn ihr's nicht fühlt, ihr werdet's nicht erjagen.« Gewiß ist der Handel mit Büchern ein Geschäft, das nach kaufmännischen Grundsätzen geführt werden soll, aber nicht lediglich nach solchen. Aus welchem Grunde sollte sonst ein Verleger den Verlag einer pornographischen Schrift ablehnen? Ein Geschäft ist mit solchen Sachen immer zu machen! Das Buch kann aber auch gar nicht lediglich als Ware betrachtet werden wegen seiner Eigenart, wonach es nur einen Erzeuger hat und weshalb der wichtigste Satz der kaufmännischen Grundsätze, derjenige der Preisbildung aus Angebot und Nachfrage, nicht in dem Maße Anwendung finden kann wie bei einer anderen kaufmännischen Ware, deren Herstellung in den verschiedensten Fabriken oder deren Züchtung an den verschiedensten Stellen lediglich durch die Nachfrage reguliert wird. Das Ricardo-Lassallesche eiserne Lohngesetz ist in seiner krassen Form als irrtümlich nachgewiesen worden; aber sein Gegenstück ist insofern richtig, als der Preis einer nicht patentierten Ware niemals auf eine längere Dauer um einen bedeutenden Prozentsatz die Fabrikationskosten übersteigen kann. Die Preisfestsetzung für das Buch dagegen steht nun einmal beim patentgeschützten Fabrikanten, dem Verleger, und wird immer das Produkt seiner Machtvollkommenheit bleiben. Lediglich als Ware wird auch heute schon das nachdruckfreie Buch betrachtet, das dem Spiel der Kräfte überlassen ist und über dessen kaufmännische Ausnutzung sich selbst Bacmeister wohl nicht zu beklagen haben wird. So lange aber das Buch nur einen geschützten Hersteller hat, arbeitet derjenige kaufmännischer, der bei festem, auch von Bacmeister für absolut notwendig gehaltenen Ladenpreise einen möglichst hohen Rabatt vom Verleger fordert, als derjenige, der das Buch à tout prix verkaufen möchte und den Preis und den Verdienst des Sortimenters auf den niedrigsten Stand herabzudrücken bestrebt ist. Das nebenher zur Beleuchtung der Phrase — denn mehr ist es nicht — das Buch lediglich als Ware zu behandeln, denn das, was man da fordert, ist entweder zu erfüllen unmöglich, oder es geschieht schon in den Grenzen, in denen es möglich ist.

Mit seinem Vorschlag zur Einrichtung eines sogenannten »Bücher-syndikats« wendet sich Bacmeister lediglich an die Sortimenter, wenn auch Verleger Mitglieder werden können. Der Geschäftsgewinn des Buchhandels steckt nach ihm lediglich im Verlage und in der Expedition (Kommission). Der Sortimenter geht leer aus, und deshalb soll er sich selbst eine Quelle